

产业集群转移

动因

1. 埃塞俄比亚农村工业化研究
2. 温州民营企业座谈
 1. 乡镇产业组织与“民营企业家”
 2. 温州的纽扣与鞋业——典型的产业集群
 3. 14个中国与埃塞（水产）缅甸（农业机械化、鱼鸡混养）埃及（草药香料）

产业集群如何影响中国工业化？

Summers Puzzle：中国30年完成了欧洲200年的工业化进程，既没有完善的产权保护，也没有完善的制度。发展工业化的两个条件：Financial development and a sound legal system 两个条件中国似乎都缺失了：

1. 国有银行几乎不给中小企业贷款（Lin Li 2001）
2. 非正式融资(Allen Qian Qian 2006)解决正式金融的不足，有一部分解释力（虽然能解决一部分资金问题，但总是有限的）
3. 2004年之前没有完善的产权制度

然而，中国有特有的优势

1. 基于乡村社会的强社会信任
2. 充足的劳动力、高人口密度
3. 庞大的国内市场
4. 企业家精神enterprising spirit

产业集群的优势：利用中国特有的优势，分解了生产流程，活跃了金融市场和劳动力市场。

1. 协调成本的降低
2. 商业信用缓解流动资金问题
3. 地方政府的作用：克服瓶颈、建立适当的制度

传统的三大优势(Marshall)：

1. 市场联系(购买成本、销售成本、库存成本) \rightarrow 低成本、高周转模式
2. 劳动力聚集（学习意愿增强，有助于培养工人技能）
3. 技术溢出

其他的优势：

1. 降低投资门槛
2. 避免制度缺陷
3. 解决需求不确定性
4. 共生(Symbiosis)：几乎没有废料，废料也有价值。

濮院模式 Ruan and Zhang 2009

1. 两个模式：中心化的工厂模式与产业链化的包商模式(putting-out system)

2. 家庭工场利用宅基地：统一收回宅基地建连栋房，运用土地指标享受股份，三层四层居住，一二层外包。
3. 小规模（甚至一两个人）手工工场或家庭手工业模式，要素市场区分模糊化，计件工资
4. 每个人都可以找到工序成为单独的企业家。
5. 理论模型：每人都可以依靠技能排队进入市场，降低投资门槛。
 1. 投资门槛高通常使用银行贷款，投资门槛低，贷款占比很低
 2. 流动资金约束解决：
 1. 小微企业：亲友借款、上下游借款
 2. 厂房设备土地需求高（如印染）通过贷款
 3. 物流中心100%银行额度，政府有背书
 4. 一体化企业42.9%
 5. 商业信用间接缓解银行融资约束
6. 几乎没有正式合同，问题大多通过协商解决，但是已经有了发达的市场

Long and Zhang (2011 JIE) $Y = \text{商业信用}$ $X = \text{集群发展程度}$ ：集群发达、金融市场不完善的地区，民营企业（相比国企）更容易收到和放出商业信用。

更多优势

1. Security：有助于抵御腐败
 1. 企业少、官员多，吃喝成本很高
 1. “中午关门，以免乡镇干部来吃饭”
 2. 上万家企业，税务所只有七个人。平均到每个企业被骚扰的概率很低
 3. “法不责众”：企业众多的地区，营商环境更好。
 4. 实际税率与企业集聚负相关
2. Flexible Production：外包
 1. Allen 1929：大厂建设有自己的风险
 2. 通过相互外包克服不确定性
 3. 孟加拉的“零工经济”：临时雇佣Contractors短工
3. 共生
 1. 鸟与斑马
 2. 废料的重新利用：出售与再加工
 3. 鱼鸡混养：降成本、抗风险

疫情之后 断供概率比较小vs工人可能回不来 集群发达复工复产概率比较大

资本与人数：如果只靠自有资金，只有高资本、低人数的群体才能成为企业家 降低投资门槛、融资约束转移都可以扩大企业家群体规模 集群发展程度和民营企业数目高度相关，但是外企和国企并不显著（融资约束弱）

企业表现的聚类：集群发达的地区，出口量更大、TFP更高。

基于乡缘的集群 Hometown network-based

“打印店”：湖南娄底兴化人 “**农业机械化外包服务**”：河南、山东、江苏交界处——为什么产生有支持（Zhang xiaobo ——部分揭示了小农经济的中国具有高TFP的原因：“为什么中国的小农经济有活力？” Coller and Dercon 2009: 小农经济没有活力（非洲） Schultz and Peter Hazell认为小农经济有活力

产业组织的异质性引致生产函数的差异。美国的农机外包与授粉市场 《The Beekeeper's Lament》

“为什么会有外包服务？”——Stigler 1951 JPE

- AC=外包+非外包
- 买农机初始成本极高，不划算
- 买劳动力，成本会提高，但拉平了平均成本
- 如果有人专门提供农机服务，提供越多成本越低，平均成本逐渐降低
- “只要市场足够大，总有人跳出来提供外包服务”
- 中国模式与台湾模式
 - 台湾模式：微型农机与季节差异小的市场
- 水稻机械化使用率的提高：耕地使用率最高，其次收割，最低种地
- 玉米机械化使用率排序：种地—耕地—收割

为什么沛县的农机外包扎堆？

1. 安全
2. 配件齐全
3. 专门的中介人，联系成本降低

规模优势：走得越远，单位服务成本越低——Stigler 1951 的拟合完全一致

总结

1. 生产是可以分割的——即使是农业生产也是可以分割的。
2. 如果市场足够大，生产的一部分可以被外包
3. 凝聚乡缘集群的同乡凝聚力降低了信任成本

老乡经济行业集中度(企业进入)与乡土信用(1982人口密度)的关系—— Dai Munshi Mukherjee Zhang, 2018

如何发展一个集群？

从0到1，从1到N，从无到有、规模扩张、质量升级或再配置 成功的集群大多是土生土长的，政府帮助克服瓶颈。

1. 从零到一：政府应当关注小产业的声音与问题，而非是大产业的招商引资
2. 从1到N：地方政府与社团帮助企业客服外部性
 1. 濮院
 - 发展历史
 1. 开始：1976年开始生产，国道卖毛衣抢单
 2. 政府参与：第一个市场，合法化、贷款。
 3. 发货物流：1995年，物流中心
 - 1. 市场是政府的财源：11个各类市场、3000多家商铺
 - 2. 发货：黑帮与PPP的物流中心，拍卖线路
 - 3. 5亿件羊毛衫、4000多个企业、6000多个商人、60000多家企业，10万人以上都是打工的外地人
 2. 甘肃安定的土豆集群
 - 概况
 1. 60年代三线建设引入土豆
 2. 农民收入60%来自于土豆
 3. 梯田与农业投资提升了土地质量
1. 接受
 1. 党员带头给补贴，政府推行

2. 发现适合种土豆，同群学习
3. 农机站研发大坪（炒菜）进口做薯条（Atlantic）
2. 扩张
 1. 良种与政策扶植，种植规模迅速增长
 2. 价格波动：谷贱伤农
 3. 供给端瓶颈消除了，市场端瓶颈出现了
3. 土豆供应链建设
 1. 外地客商高利润
 2. 马铃薯协会入驻批发市场，赶走外地客商
 3. 市场信息透明化
 4. 在各个乡镇建批发市场
 5. 申请火车皮指标，运出土豆
 6. 盖地窖给补贴
 7. 引进加工业（政府说服给优惠），实现共生
4. 创新
3. 温州鞋业
 - 概况
 1. 东方鞋厂
 2. 模仿太容易：皮鞋皮带
 3. 1987整顿质量问题
 - 1. 如何应对假货危机？
 1. 自救，成立行业协会，黑名单（电话号码本、不能上广告）
 2. 质检办公室
 3. 扶植八家新品牌，建立新品牌声誉，向其他企业外包，合格才给加工
4. 平舆产业集群
 1. 2016：招大引强战略，均失败
 2. 户外休闲家具产业：2015年开始，6年到30亿
 3. 来源：浙江和广东产业转移承接
 4. 发展
 1. 刘总创业：邻县人介绍厂房、发现成本优势
 2. 信息传递-刘总到陈总：了解营商环境、看到同行投资，选择返乡创业
 3. 政企信息传递：企业家到政府：“平舆驻浙江招商办主任”，行业协会以商引商
 4. 老乡—企业家网络—扶助配套
 5. 集群形成
 1. 改造厂房
 2. 铁路部门走专列缓解费用约束（一周一班、装不满给补贴）
 3. 乡村车间、培训经纪人承包，象征性收租金（把料切好送到乡村车间加工）
 6. 招大引强与集群扩张
 1. 配套完善的声誉效应
 2. 乡村车间促进共同富裕，解决就业

总结：如何应对危机？对产业升级有什么作用？

1. 正常时期生产假货也不干预
2. 危机投资的潜在高收益，更容易产生集体行为，帮助提高产品质量
3. 扩张阶段与产品升级阶段：扩张阶段的政策偏向于帮助集群扩张，产品升级阶段的政策偏向于帮助提升产品质量。

产业转移（张云飞、张晓波2022）

2000-2007新增集群大多在沿海，中部地区是劳动力输出地

人口红利消失：雇工难 2009开始产业转移

N \$ \to \$ R:Up in out down 投资设备、转型升级、转移到海外 2007-2016的劳动力输出地和新增集群地高度重叠：返乡创业

工资差异对跨地区投资的差异影响显著为正。